

Interview | Rashid Niamat

Focus is de rode draad door het verhaal van Allied Telesis

Allied Telesis is opgericht in 1987 in Japan en levert een portfolio van producten en technologieën die end-to-end netwerkoplossingen bieden over koper of fiber aan ondernemingen, overheid, onderwijs en klanten met kritieke infrastructuur, en vindt via ruim 500 actieve partners zijn weg in de Benelux. ChannelConnect sprak met Ronald Barbier, sales director Benelux, en Bram van Gelder, presales engineer.

Allied Telesis levert aan partners in de Benelux via twee distributeurs. De groep partners is redelijk constant, het verloop is opvallend laag en dat komt volgens Ronald Barbier omdat partners bewust kiezen voor Allied Telesis. "Of het nu gaat om serviceproviders die een vertical bedienen, of system integrators die voor meerdere markten gaan, ze voeren Allied Telesis omdat ze weten daarmee hoge kwaliteit te leveren en een beroep te kunnen doen op een laagdrempelige organisatie. We bedienen al meer dan 30 jaar de behoeften van de netwerkcommunicatie-industrie. Hoewel de technologie die we ontwerpen en bouwen in de loop van de tijd aanzienlijk is geëvolueerd, is onze welverdiende reputatie voor op standaarden gebaseerde prestaties, productbetrouwbaarheid en waarde een constante, zeer gerespecteerde waarde gebleven voor onze klanten en partners overall ter wereld.

Bewust kiezen en focus

"Wat ook een grote rol speelt", geeft Van Gelder aan, "is dat wij niet de ambitie hebben alles te kunnen leveren. Focus is voor ons heel belangrijk, het is ook een reden waarom partners voor ons kiezen. Onze kracht en expertise is vooral het LAN en alles wat daarbij komt kijken." Tijdens het gesprek blijkt dat het begrip focus tevens van toepassing is op de meest succesvolle partners. Zij die zich op één marktsegment richten of een bepaalde dienst als specialiteit voeren zijn succesvoller dan partners waarbij een dergelijke focus minder zichtbaar is.

Hardware

Allied Telesis hardware neemt een bijzondere plek in de markt in. Dat komt onder andere omdat de productie geheel in eigen hand is. Dat begint al in de ontwerpfase en dat loopt door tot en met de productie. Hierdoor is de productuitval zeer laag tot nihil. Barbier:

"We komen regelmatig bij klanten en zien daar onze hardware staan van soms zelfs acht jaar en ouder. Zolang het onderhouden kan worden zetten klanten het in en dan hebben ze met Allied Telesis een goede keuze gemaakt, omdat zelfs na de EOS-fase nog support en patches kunnen worden geboden. IT-budgetten staan onder druk en dan is het toch een pluspunt om bestaande hardware langer dan de vier jaar die voorheen gebruikelijk waren te kunnen gebruiken."

AlliedWare Plus en Autonomous Management Framework

Allied Telesis voert onder de naam AlliedWare Plus een eigen layer3-OS dat op alle Allied Telesis managed devices draait en gebaseerd is op industriestandaarden. Partners kunnen hier trainingen voor volgen om alle ins en outs te leren kennen. Dat geldt ook voor Autonomous Management Framework (AMF) dat het beheer van een netwerk met Allied Telesis componenten sterk vereenvoudigt, omdat bij het wisselen van componenten, uitbreiden van het netwerk, upgrades en back-ups AMF dit automatisch uitvoert. Van Gelder: "Klanten verwachten dat de IT-leverancier snel en adequaat reageert op hun vragen. Dat betekent een forse werkdruk voor de IT-bedrijven van klein tot de grootste system integrators. De enige manier waarop zij dat kunnen ondervangen is door meer processen te automatiseren. Met AWP en AMF kan dat."



Trends

Van Gelder geeft aan dat de verschillende producten waar nu meer vraag naar is gemeen hebben dat ze bijdragen aan meer security en redundantie of continuïteit leveren. "En het is allemaal IP based." Hij ziet IP als een logische drager voor steeds meer diensten. "Wat we eigenlijk zien is de volgende stap in een al veel langer lopend proces. Als eerste is telefonie VoIP geworden wat IP based is. CCTV-oplossingen zijn inmiddels ook IP based. Zo komen er steeds meer IP-diensten en -producten.

de diensten leveren en onderhouden hebben een serieuze uitdaging. Barbier: "Nu steeds meer IP wordt is het ook belangrijk dat bedrijven die voorheen weinig met IP te maken hadden zich die kennis eigen maken." Hij ziet echter dat lang niet alle Allied Telesis-partners de trainingen volgen en de kennis bijhouden. "Die partners maken het zich moeilijk, want als ze serieus weten hoe onze oplossingen werken en alle features kennen, dan kunnen ze met de kennis ook makkelijker aan upsell en acquisitie doen." Dat laatste komt mede omdat het

beperkt zich nadrukkelijk niet tot een specifieke groep. "We bedienen al een aantal grotere system integrators. We weten dat er kleinere IT-ondernemers zijn die eigenlijk, op de omvang na, alle kenmerken van dit soort bedrijven hebben. Zeker met die groep willen we graag in contact treden. Dat is ook de link met onze tweede wens: een hogere naamsbekendheid. We hebben loyale partners, we groeien door mond-tot-mondreclame, maar we weten dat de markt nog veel groter is voor ons."

De lezer van het ChannelConnect Telecom & VoIP Dossier, die na het lezen van dit artikel meer wil weten over het aanbod van Allied Telesis, wordt dan ook van harte uitgenodigd contact op te nemen met Ronald Barbier, Bram van Gelder of een van de collega's. Barbier: "We zijn een klein team, dat makkelijk bereikbaar is en garant staat voor persoonlijke aandacht. Dat zegt bijna iedereen, maar wij maken dat waar. Focus op kwaliteit betekent voor ons ook dat we ervoor zorgen dat de partner zijn klanten de juiste oplossingen biedt."

'Zoals elke IT-vendor zijn wij op zoek naar meer partners en willen we een hogere naamsbekendheid'

Gebouwenbeheer in de breedste zin is een goed voorbeeld van een volgende dienst die IP gebruikt, evenals het fenomeen Smart Cities. Ook de verdere ontwikkeling van onze SDN-oplossing heeft hierin een grote rol."

Deze migraties hebben niet alleen consequenties voor de gebruikte diensten. Voor de eindgebruiker verandert er het nodige. Die ziet in de regel dat een bestaande dienst die over IP wordt aangeboden opeens veel meer mogelijkheden heeft. De partijen die

met AMF eenvoudig is functionaliteiten aan of wijzigingen in de hardware toe te voegen, zonder dat daarvoor op locatie werkzaamheden moeten worden verricht. "De partner kan uiteenlopende functies en features voor performance, veiligheid en dergelijke vanaf zijn console activeren. Hij kan door een simpele handeling meer leveren en zijn omzet verhogen."

Partners en naamsbekendheid

Barbier: "Zoals elke IT-vendor zijn wij op zoek naar meer partners en willen we een hogere naamsbekendheid." Dat eerste

